

「NEC Innovation Day」

「ヘルスケア・ライフサイエンス事業成長に向けて」における質疑応答

日 時：2023年12月15日（金） 11:40～12:10

場 所：NEC玉川ルネッサンスシティ ホール棟、およびオンライン配信

回答者：Corporate SVP 兼 ヘルスケア・ライフサイエンス事業部門長

北瀬 聖光

質問者A

Q：2030年度の事業価値目標5,000億円の内訳について、メディカルケア、ライフスタイルサポート、ライフサイエンスそれぞれの金額規模の想定を教えてください。

A：5,000億円のうち約半分がライフサイエンス領域で、NECが出資しているBostonGene社の持分比率に応じた事業価値も含んでいます。残りの半分はメディカルケアとライフスタイルサポートがほぼ同額程度想定しています。

Q：フォーネスビジュアス事業の自治体向け検査・介入サービスはどのような形で収益を得るのでしょうか。

A：自治体は中長期的な財政負担軽減を目的としてフォーネスビジュアスサービスへの関心が高いものの、短期的には最初に行う検査費用の負担が課題となります。例えば信託銀行や地域銀行などが発行するソーシャルインパクトボンド等を原資としてこのソリューションを活用頂き、財政改善を実現した効果で長期的に債務を返済していくような形が考えられます。このようなファイナンスストラクチャーの活用も視野に入れながら推進しています。

質問者B

Q：AI創薬の今後の事業成長において、どのようなイベントがブレイクスルーの契機となるのでしょうか？

A：フェーズⅠ、Ⅱ、Ⅲの治験を通過することがマイルストーンであり、また個々の契約

を獲得するごとに事業価値が高まっていくことになります。

質問者C

Q：ライフサイエンスについて技術があることは分かりましたが、例えば有力な製薬会社との提携など、勝つための次の一手として最も重要なことは何でしょうか。

A：もっとも重要なのは患者さんに対して効果があるということ。これを示していくことでNECの価値が認められることになります。ただ、実際に臨床試験を進める、社会に実装するのはNECだけでは難しく製薬会社と提携して進めていくことを想定しています。

Q：製薬会社との提携は、特定の製薬会社と排他的に提携するのでしょうか？或いは病気・疾病毎に最適なパートナーと提携するのでしょうか。

A：パイプラインによって最適なパートナーを選んでいくことが基本です。包括的な連携を戦略的に検討する可能性もあります。

Q：NECがパートナーとして選ばれるためのポイントは何でしょうか。

A：治験で種々のAIを活用したワクチン設計の確からしさをお示しすること、すなわち良好な成績を示すことが重要と考えています。

Q：ライフサイエンスにおける血中タンパク質の測定は、他の装置メーカーも取り組んでいますが、NECはソフトウェアの優位性でより精緻に測定できるようにするという点ですか。

A：NECは、膨大なタンパク質のデータをAI・ソフトウェアによって精緻に解析することに優れています。タンパク質の測定は米国のSomaLogic社と提携しており、7,000種類に及ぶ血中のタンパク質を同時に測定可能です。このタンパク質の構成比と疾病の関係をNECのAI・ソフトウェアで解析することにより、疾病に影響しているタンパク質をより精緻に把握することができます。

質問者D

Q：ライフスタイルサポート事業の売上計画はCAGR 60%の高い成長率を見込んでいますが、計画の前提について教えてください。具体的なパイプラインの積み上げに基づく計画と、市場規模から算出した想定と、どのようなバランスでしょうか？

A：2028年度までの計画は、具体的なパイプラインに基づいて策定しています。2030年度は、2028年度までの延長線で、想定市場規模も踏まえつつ目標設定をしています。

Q：AI創薬について、ITサービスの競合他社においても、同様に参入する動きはあるのでしょうか。

A：日本国内のITベンダーは、製薬企業が開発するためのITを提供するサービスが主で、ワクチンを自ら開発している企業は少ないと認識しています。

質問者E

Q：AI創薬の収益貢献の考え方について教えてください。プロジェクト開始時点からある程度の収益貢献があるのでしょうか。あるいは、治験の成功など、イベントのタイミングで売上が発生するのでしょうか。

A：個々の契約条件によります。治験などマイルストーンごとに収益が発生する契約、もしくは実際に薬が完成して販売開始してから売上をシェアする契約が一般的です。

Q：AI創薬の売上見通しは、事業領域の拡大計画のうち、どの領域までの収益貢献を見込んでいますか。例えば、がん領域からの収益のみを想定しているのか、感染症領域からの収益まで含んでいるのか、教えてください。

A：がん領域および感染症領域を計画に織り込んでいます。感染症についてはユニバーサルワクチンという考え方で、国家や製薬企業との契約を想定しています。一方、個別化がんワクチンは製薬企業との契約、病院などからの収入を考えています。

Q：AI創薬については、今後新たに発表される開発内容によって2023年度以降は更に売上が増えていくことになるのでしょうか。

A：個別化がんワクチンについては2030年以降に本格的な事業展開が始まります。それまでの収益化については、製薬会社からのマイルストーンごとの契約による売上と、研究

受託の売上となります。

以上